

Les techniques de vente BtoB

Objectifs :

Acquérir les compétences d'identification des besoins du client
Apprendre à gérer sa prospection
Savoir créer des relations durables avec les clients

Public concerné :

Prérequis : Aucun prérequis

Intervenant(s) :

2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine.
Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

Moyens pédagogiques et techniques :

Méthode interactive
Exercices d'application

Durée de la formation : 14 heures.

Nombre de participants maximum : 12 stagiaires.

Programme :

1. Le commerce BtoB
 - Ses spécificités dans la relation, sur le niveau d'information des interlocuteurs, sur le plan juridique.
2. Les ingrédients d'une vente BtoB réussie
 - Le questionnement, l'écoute et la reformulation
 - S'attacher aux éléments positifs
 - L'anticipation des objections à notre offre
 - La mise en avant des bénéfices pour le client,
 - L'importance du silence et le choix des mots
3. Préparer son entretien
 - Connaître le client (interlocuteur, secteurs, besoins...)
 - Connaître le pouvoir décisionnaire de l'interlocuteur
4. Construire ses arguments et son argumentation
 - Le produit/ service (caractéristiques, apport...)
 - Le prix
 - La distribution
 - La qualité organisationnelle et de suivi
 - Sa valeur ajoutée par rapport à l'offre concurrentielle.
 - Maîtriser ses marges de négociation
 - Structurer et choisir ses arguments pour démontrer que la solution répond aux attentes du client.

Modalités d'évaluation des acquis :

Questionnaire d'évaluation et de satisfaction

Sanction visée : Attestation de fin de formation

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Bloc note - Stylo (Mise à disposition en salle)

Modalités et délai d'accès

Inscription possible 48h avant le début de la formation

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite et/ou en situation de handicap :

Etablissements conformes à la réglementation accessibilité de 5ème catégorie type W + L (Article R.111-19-33 du code de la construction et de l'habitation).

Site MARSEILLE : 4ème étage avec ascenseur / Site SIX-FOURS : rez-de-chaussée

Entretien individuel et confidentiel avec le Réfèrent Handicap ARAPL Provence et Var

Taux de satisfaction de la formation : Nouveauté 2nd semestre 2025

Conditions tarifaires : nous consulter